

医薬品・国際ライセンスにおける 契約交渉の実践講座(中級)

～事例研究に基づく、リスク回避のための契約書作成とデッドロックの解決手法～

- 日時 平成15年
5月29日(木) 12:30～16:30
- 会場 [東京・大井町]
きゅりあん 4F 第2特別講習室
- 聴講料 1名につき49,980円
(消費税、テキスト代含む)
[1社2名以上同時申込の場合
1名につき5,250円割引します]

●講師 ノバルティスファーマ(株) ライセンシング部長 工学博士 岩並 澄夫 先生

●ご略歴 1972 山之内製薬中央研究所、中樞薬エリス®筆頭発明者、主管研究員
1982 山之内製薬、国際事業、国際ライセンス、戦略企画、製品企画、創薬研究部門にて国内外製薬企業、アカデミア、ベンチャーとの契約及び交渉を担当・指導、部長
2001 ノバルティスファーマ(株)現職

直接担当し、交渉・締結した主要なライセンス契約及び研究提携契約先
(Bayer, Boot, Ciba-Geigy, E.Merck, Gedeon Richter, GSK, Hoechst, Novo-Nordisk, Roche, Schering AG, Sandoz, Sterling, Tularic, 米国公立病院; Warner-Lambert, Wyeth, 中国科学院, 東大, 筑波大, 田辺製薬, 大日本製薬, 三共, 富山化学 他多数)

【講座趣旨】

医薬品のライセンスに関わる一連の契約書(Secrecy, Material Transfer, Option, License, Supply Agreement等)には、多くのチェックポイントがあり、それを実践するかどうかで、結果に大きな差違が出てくる。今回は、しばしば見過ごされ、後日大きなリスクとなる契約交渉上のポイント及び交渉が行き詰ったときの打開策につき、演者の見聞及び実例を交えて解説する。更に、日本企業の側から見た海外企業、Ventureとの交渉、海外企業の側から見た日本企業との契約交渉の際の留意点に付いても解説する。

- | | |
|--|--|
| <p>1. 医薬品のライセンスに関わる契約の流れ</p> <p>1.1 誰が契約書を起草すべきか?</p> <p>2. 各契約書及び交渉段階におけるチェックポイントとリスク対策</p> <p>2.1 Secrecy (Confidentiality) Agreement</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SA/CDAの目的は、契約書にきちんと反映されているか? ・開示側、受領側が持たされる隠された責務 ・例外規定条文の書き方 ・化学構造式の取り扱い ・準拠法、仲裁地は誰が決めるべきか? <p>2.2 Material Transfer Agreement</p> <ul style="list-style-type: none"> ・勝手に化合物や誘導体を合成させない ・評価結果の所有権は?実施権は? <p>2.3 Letter of Intent</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Letter of Intentの意味 ・Legally binding / Non-bindingに違いはあるのか? <p>2.4 Option Agreement</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Option Feeの扱い、Refundable/Creditable? ・源泉税の扱いは? ・Option権不行使の際の取り決めは? ・成果の帰属は? | <p>2.5 License Agreement</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Definitionの重要性 ・実施権の範囲は?特許まとめ買い?誘導体、製剤、適応症 ・Co-Marketing, Co-Promotion, Co-Detailingの違い ・Committeeで合意できない場合に備える ・Non-compete規定の範囲とMinimum sales ・QPQについての妥当な合意法はあるか? ・Term and Terminationは、最重要 <p>2.6 Supply Agreement</p> <ul style="list-style-type: none"> ・為替リスクは誰が負担するか? ・GMP/GCPはどここの基準を使うか? ・Specifications条項で合意できないときの合意法 <p>3. 国際ライセンス交渉におけるポイント</p> <p>3.1 日本企業の側から見た海外企業、Ventureとの交渉ポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・海外企業との交渉でWin-Win条項を如何に勝ち取るか? <p>3.2 海外企業の側から見た日本企業との契約交渉のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本企業から信頼される交渉術 ・外資系企業の日本ライセンス部門の役割とは? <p>4. まとめ</p> |
|--|--|

【申込書】
305130ライセンス契約
平成15年5月29日(木)

この用紙にてお申し込みいただいた場合、1名様につき正規料金より5,250円割引いたします。他の割引との併用は出来ません。

会社名	所属 部署:
所在地	〒
受講者1:	TEL:
受講者2:	FAX:
受講者3:	支払方法 (銀行振込・現金書留)
備考	講師よりの紹介

<お申込・お問合せ>
株式会社 技術情報協会

TEL: 03-5436-7744
FAX: 03-5436-7745
HP: <http://www.gijutu.co.jp/>

ぎゅりあん(品川区立総合区民会館)
 東京都品川区東大井町5-18-1
 TEL 03-5479-4100
 大井町駅 徒歩1分

